

## Jeden Monat zeichnen wir einen Einzelhändler zum „Goldenen Presse-Verkäufer“ aus.

**Vorzeitiger Weltmeister 2010:  
Tabakwaren Rainer Lipp aus Frankfurt-Niederrad**

### Vorrunde:

Aktiver Verkauf von Sonderheften zur Fußball-Weltmeisterschaft 2010

### Achtelfinale:

Präsentation und aktives Angebot der Panini-Produkte (WM-Sticker, Alben, Startersets und Multipacks)

### Viertelfinale:

Attraktive Schaufensterdekoration zur Fußball-WM

### Halbfinale:

Wöchentliche Panini-Tauschbörse für Groß und Klein

### Finale:

Mit einem haushohen Sieg behauptet sich Herr Lipp als vorzeitiger (Umsatz)-Sieger der Fußball-Weltmeisterschaft 2010. Ohne Foul und Elfmeter schießt er das „Golden Goal“ unter Einsatz der vielen attraktiven Produkte rund um die WM und nutzt deren Umsatzpotential für den Siegtreffer.



Mit fußballerischen Verkaufsbegeisterung zum weltmeisterlichen Erfolg, verdient die Auszeichnung zum „Goldenen Presse-Verkäufer“ Juni 2010

## Nachahmung empfohlen !

+++++++ Die „Goldenen Presse-Verkäufer“ der letzten 12 Monate und ihre erfolgreichen Ideen für mehr Umsatz in Kurzform ++++++

<p><u>Einzelhändler</u> <u>Lipp</u> Verkaufsförderungs- und Kundenbindungsaktion <b>Juni 2010</b></p>	<p><u>Einzelhändler</u> <u>Trudrung</u> zukunftsorientierte Geschäftsmodernisierung <b>Mai 2010</b></p>	<p><u>Facheinzelhändler</u> <u>Vogtel</u> Perfekte Kommunikationsstrategie <b>April 2010</b></p>	<p><u>Facheinzelhändler</u> <u>Becker</u> Einsatz der „Erfolgsfaktoren des Presse-Verkaufs“ <b>März 2010</b></p>
<p><u>Aktive Händlergruppe</u> Verkaufsförderung durch wechselnde Dekoration <b>Februar 2010</b></p>	<p><u>Einzelhändler</u> <u>Alemseged</u> Organisierte eine begeisternde Neueröffnung <b>Januar 2010</b></p>	<p><u>Firma</u> <u>Döcker-Gnass</u> Urban, vielfältig und zukunftsweisend <b>Dezember 2009</b></p>	<p><u>Bäckerei &amp; Konditorei</u> <u>Tross</u> Sortimentserweiterung mit Illustrierten <b>November 2009</b></p>
<p><u>Einzelhändler</u> <u>Koshold</u> Mit Begeisterung und Motivation zum Erfolg <b>Oktober 2009</b></p>	<p><u>Einzelhändlerin</u> <u>Baum</u> In geplanten Schritten zum Umsatzplus <b>September 2009</b></p>	<p><u>Facheinzelhändler</u> <u>Marschner</u> Umsatzplus dank Verzicht auf Frühremission <b>August 2009</b></p>	<p><u>Einzelhändler</u> <u>Schneider GbR</u> Service und Leistung zahlt sich aus <b>Juli 2009</b></p>